Пролетары ўсіх краёў, злучайцеся!

IV СЭСІЯ ЦЭНТРАЛЬНАГА ВЫКАНАЎЧАГА КАМІТЭТУ Б. С. С. Р. VII СКЛІКАНЬНЯ

БЮЛЕТЭНЬ

№ 7

21 студзеня 1927 г.

МЕНСК

Да ведама прамоўцаў.

Усе прамоўцы, якія заўважаць недакладнасьці ў сваіх прамовах, зьмешчаных у бюлетэнях Сесіі, павінны зараз-жа пасьля атрыманьня бюлетэню заявіць аб гэтым ў рэдакцыйную камісію. Гэтая заява і папраўкі павінны быць зроблены на працягу трох гадзін па выдачы бюлетэню. Пасьля гэтага тэрміну прамовы будуць аддавацца для друку ў стэнографічнай справаздачы Сэсіі, і ніякія заявы аб зьменах і папраўках прымацца ня будуць.

Менск, 1-я дзярж. друкарня зак. № 1152—300. Галаўлітбел. № 23799.

10480

7-ае пасяджэньне Чацьвертай Сэсіі ЦВК 7-га склікаНЬНЯ.

21-га студзеня 1927 году.

Пасяджэньне адчынілася а 5 гадзіне.

Старшыня—тав. Чарвякоў А. Г.

Старшыня: Дазвольце чарговае пасяджэньне Сэсіі лічыць адчыненым. На чарзе дня стаіць даклад Народнага Камісарыяту Унутранага і Замежнага гандлю. Слова для дакладу мае Народны Камісар Унутранага і Замежнага Гандлю тав. Адамайціс.

Тав. Адамайціс: Таварышы, пытаньне організацыі гандлю і яго рэгуляваньня пры сучасным нашым становішчы набывае асабліва важнае значэньне. Асабліва выпукла цяпер стаіць пытаньне аб цэнах, бо разьвіцьцё сельскай гаспадаркі, разьвіцьцё прамысловасьці,—усё гэта ўвязваецца з пытаньнямі гандлю і з пытаньнямі аб цэнах. Адпаведнае разьвіцьцё вытворчасьці вырабу сел.-гаспад. сыравіны для нашае прамысловасьці таксама залежыць ад рэгуляваньня цэн і падрыхтоўкі для разьмеркаваньня продукцыі рынку, нашае прамысловасьці. Пытаньні гандлю набываюць асабліва важнае значэньне ня толькі з экономічнага, але і палітычнага пункту погляду, бо пытаньне ўзаемаадносін рабочае клясы з сялянствам зьдзяйсьняецца цераз гандаль у залежнасьці ад цэн і іх накіраваньня. Пытаньням гандлю трэба надаць асабліва вялікае значэньне, каб адпаведным плянаваньнем і рэгуляваньнем своечасова папераджаць, сыгналізаваць магчымыя труднасьці як у адносінах разьвіцьця нашае прамысловасьці, так і у адносінах сельскае гаспадаркі, паколькі гэтыя труднасьці выяўляюцца, галоўным чынам, праз нашы рынкі, праз наш гандаль.

Таварышы, перш, чым перайсьці да выкладаньня асобных галін нашага гандлю, я хачу ў двух словах даткнуцца нашага таваразвароту. Узрост таваразвароту, паводле даных ЦСУ, за апошнія гады разьвіваецца асабліва хутка. Калі ў 1923-24 г. пасярэдніцкі таваразварот у Беларусі вызначаўся ў 147.000.000 р., дык у 1925-26 г. ён вырас да 371.000.000 руб. Такім чынам, мы маем за гэтыя два гады рост звароту на 153 проц. Гэты рост адбівае агульны ўздым як сельскай гаспадаркі, так і прамысловасьці. Калі мы зьвернемся да нашага гандлёвага балянсу, дык ён характарызуецца значнай пасыўнасьцю. Летась гэта пасыўнасьць выражалася ў суме 22.700.000 руб. па даваенных цэнах, прычым на долю сельска-гаспадарчых продуктаў прыпадае пасыву больш як 5.000.000 руб., па прамысловых таварах—17.000.000 руб. У наступным 1926-27 г., трэба думаць, гэта пасыўнасьць яшчэ павялічыцца за кошт павялічэньня завозу прамысловых тавараў, а таксама за кошт узмацненьня прывозу хлебных продуктаў. Гэта пасыўнасьць характарызуе нашу гаспадарку ў Беларусі, як спажывецкую.

Калі зьвярнуцца да даных, за чый кошт расьце таваразварот і ў якой меры гэты таваразварот разьвіваецца ў горадзе і вёсцы, дык выявіцца наступнае: Паводле даных ёмістасьць рынку расла ня толькі ў горадзе, але і на вёсцы, прычым ёмістасьць рынку сельскага да гэта-

га году абганяла рост ёмістасьці гарадзкога. Так, у 1924-25 г. ёмістасьць рынку ў горадзе павялічылася на 55 проц., а на вёсцы—на 61 проц., у 1925-26 г. у горадзе павялічылася на 19 проц., у сельскіх мясцовасьцях на 33 проц. За чый-жа кошт павялічвалася ёмістасьць рынку? Узрост ёмістасьці рынку (сельскага) адбываецца, галоўным чынам, за кошт прыросту продуктаў жывёлаводзтва, мясных, малочных, тэхнічных культур і другарадных продуктаў, а таксама ўзросту пабочных заработкаў.

Таварышы, калі параўнаем рост ёмістасьці нашага рынку і прырост прамысловай продукцыі, дык выходзіць, што рост ёмістасьці рынку адбываўся значна шпарчэй, чым прырост прамысловай продукцыі. Калі ўзяць 1924-25 г., дык пры досыць павялічаным завозе прамысловых тавараў у Беларусь, усё-ж патрэбнасьць у гэтых таварах была задаволена ня больш, як на 65 проц., прычым асабліва востра адчуваўся недахват такіх тавараў, як мануфактура, скураныя тавары, мэталёвыя вырабы і г. д. Гэты голад у прамысловых таварах адбываецца яшчэ і ў 1925-26 г. Толькі к канцу 1925-26 г. і ў першым квартале 1926-27 г. гэта неадпаведнасьць між ёмістасьцю рынку і налічнасьцю тавараў зьмяншаецца. Зьмяншаецца вострасьць тavailable голаду, галоўным чынам, у сувязі са значным павялічэньнем прывозу тавараў, якія ў першым квартале гэтага году складаюць больш, чым 50 проц. Аднак, пры агульным скарачэньні тарнага голаду, па некаторых таварах ён усё-ж адчуваецца, галоўным чынам, таварах сэзоннага характару. Так, напрыклад, пры налічнасьці мануфактуры ў вогуле і цэлым адпавядаючай патрэбам, тым ня менш сэзонных гатункаў, як воўны, флянэлі, бумазэі і цэлага шэрагу іншых, адчуваецца недахват. І вось дзякуючы гэтаму тарнаму голаду, неадпаведнасьць між узросшым попытам нашага рынку і ростам продукцыі прамысловасьці ствараецца об'ектыўная коньюнктура, якая ўзмацняе павялічэньне цэн, наогул, і розьнічных у прыватнасьці. Вось чаму пытаньне аб цэнах стала асабліва востра ў гэтым годзе, калі, у сувязі з тарным голадам, пачалі павялічацца некаторыя асаблівасьці, якія зьвязаны з гэтым тарным голадам.

Да чаго даводзіць узрост розьнічных цэн. Ён даводзіць ня толькі да таго, што номінальная зарплата скарачаецца, што трываласьць нашай валюты падрываецца, але таксама гэты рост адбіваецца на платаздольнасьці нашае сельскае гаспадаркі. Гэтае павышэньне цэн таксама перашкаджае росту нашае прамысловасьці.

Якія ёсьць у нас дасягненьні ў галіне зьніжэньня цэн? Калі ёсьць дасягненьні па лініі колькаснага росту, прырост прамысловае продукцыі, дык посьпехаў па лініі зьніжэньня цэн і па лініі якасьці амаль няма, а калі ёсьць, дык вельмі нязначныя. Калі ўзяць цэны ў параўнаньні з 1913 г., дык у гэтым годзе група сельска-гаспадарчых продуктаў па лініі кооперацыі павялічылася ў сярэднім на 98 проц. і па лініі прыватнага рынку—на 104 проц.; прамысловыя тавары па лініі коопэрацыі вырасьлі на 100 проц. і па лініі прыватнага рынку—на 130 проц. Такім чынам, досыць высокія цэны на прамысловыя продукты, якія былі ў 1913 г., зараз яшчэ на 100 проц. вышэй. Такім чынам, пытаньне аб цэнах набывае асабліва вялікае значэньне.

Калі мы зьвернемся конкрэтна да становішча цэн, дык будзем мець такі малюнак, што пры параўнаньні за 1924 г. на 1-га студзеня 1927 г. вызначалася тэндэнцыя да зьніжэньня. Калі, напрыклад, паркаль на 1-га кастрычніка 1924 году каштаваў 49 кап., дык зараз ён каштуе 41 кап. Калі раздробная цана фунту цукру была 32 кап., дык зараз яна роўна 29 кап. У стасунку да фасолі мы таксама маем зьні-

жэньне. Пуд газы раней каштаваў 2 руб. 10 кап., цяпер—2 руб. 06 к.; пуд цьвікоў 6 руб. 22 кап., зараз—4 руб. 84 кап. Такім чынам, па цэлым шэрагу тавараў па лініі коопэрацыйнай маецца тэндэнцыя да зьніжэньня. Калі ўзяць даныя за больш кароткі пэрыод, г.-зн. за той, за які мы ў сучасны момант вядзем барацьбу па зьніжэньні раздробных цэн, дык па бюджэтным наборы мы маем наступны малюнак. Перш за ўсё, што такое бюджэтныя наборы. Бюджэтны набор гэта ёсьць група прамысловых і сел.-гасп. тавараў, на якіх, звычайна, азначаецца ўзровень зарплаты і рэгулюючыя органы сочаць за палажэньнем цэн. У бюджэтны набор прамысловых тавараў уваходзяць паркаль, палатно, мыла, соль, цукар, нафта і г. д.; сельска-гаспадарчых: мука, крупа, зяляніна і г. д. Калі ўзяць кошт агульнага бюджэтнага набору прамысловых і сельска-гаспадарчых тавараў на першае студзеня ў параўнаньні з 1-га мая, дык маем зьніжэньне яго на 10,4 проц., а па лініі прыватнага гандлю—зьніжэньне на 7,5 проц. Зьніжэньне ў большай меры адбылося за кошт групы сельска-гаспадарчых тавараў і ў меншай меры за кошт прамысловай групы. За кошт сельска-гаспадарчай групы па коопэрацыйных цэнах мы маем зьніжэньне на 16,8 проц., а па лініі прамысловых тавараў у коопэрацыйным гандлі—зьніжэньне на 3%. 1-га мая бюджэтны набор прамысловых тавараў каштаваў 5,76 к., а цяпер—5,57 к., Гэта сьведчыць тое, што мы маем шэраг дасягненьняў па зьніжэньні сельска-гаспадарчай групы на прамысловыя тавары—зьніжэньне цэн ідзе павольна. Калі параўнаць цэны коопэрацыйныя і цэны прыватнага рынку, дык разыходжаньне па гэтых групах раўняецца 15 проц. Больш важныя дасягненьні ў галіне зьніжэньня прамысловых цэн па даных бюджэтнага набору ЦСУ мы маем па гораду Менску. Пры параўнаньні цэн на 1-га студзеня гэтага году з цэнамі на 1-га мая (па Менску) зьніжэньне на 9 проц., пры гэтым, таварышы, калі параўнаць, дзе ёсьць больш дасягненьняў па зьніжэньню цэн—у гарадзкім гандлі ці ў вясковым, дык трэба падкрэсьліць, што дасягненьне ў галіне зьніжэньня раздробных цэн па лініі коопэрацыйнай і дзяржаўнай у горадзе большае. У вёсцы мы маем меншае зьніжэньне цэн, чым у горадзе. Тымчасам у сельскіх мясцовасьцях зьніжэньне павінна быць большае, таму што надбаўкі на аптовыя цэны ў сельскіх мясцовасьцях былі значна вышэйшыя, чым у гарадзкім гандлі. Цяпер, калі мы паглядзім, якім шляхам мы ажыцьцяўлялі гэтае зьніжэньне цэн? Зьніжэньне цэн адбывалася, дзякуючы ўзмацненьню пляновасьці ў завозе промтавараў. Дагэтуль мы мелі такое палажэньне, што пры товарным голадзе тавары, якія меліся, праходзілі праз доўгую лінію розных гандлёвых інстанцый, пакуль даходзілі да спажыўца, і кожная інстанцыя, вядома, надбаўляла ня толькі свае накладныя выдаткі, але дадавала і прыбытак. Такім чынам цэны ўзрасталі. Але гэта яшчэ ня ўсё. Справа заключаецца ў тым, што ў залежнасьці ад таго, дзе былі больш моцныя організацыі, здалеўшыя вынаходзіць патрэбныя тавары, забясьпечваліся ў большай меры. Там-жа, дзе гандлёвая сетка слабая, там тавараў ня было. Толькі з увядзеньнем пляновага завозу промтавараў па ўсіх галінах нам удалося дасягнуць таго, што ўсе куточкі, усе раёны больш-менш роўнамерна задаваляліся таварамі, а гэта дало магчымасьць больш аздаровіць рынак. Наступная форма работы па зьніжэньні раздробных цэн была ў тым, што былі вызначаны гранічныя накідкі на галоўныя промтавары; мы вывучылі шляхі праходжаньня тавараў ад ф-кі да спажыўца, вывучалі гандлёвыя накладныя выдаткі ўсіх організацый і ўстанавілі „ліміты“, у межах якіх можна праводзіць надбаўкі. Тут улічалася цана трэсту, сындыкату, праз які праходзяць тавары акр. спажывецкай і нізавой

сеткі. Такімі надбаўкамі, з аднаго боку, гандлюючыя організацыі ставіліся ў сталыя рамкі, сталыя межы, вышэй якіх яны ня мелі права рабіць наклад на тавары. З другога боку, вызначэньне тых надбавак дае магчымасьць грамадзкім організацыям, рабочым і сялянам рабіць контроль, у якой меры праводзіцца зьніжэньне гэтых раздробных цэн. Такія надбаўкі намі былі вызначаны па ўсіх асноўных промтаварах, прычым для характарыстыкі я магу падаць прыклад, як мы падыходзілі да вызначэньня гэтых гранічных надбавак. Перш за ўсё мы лічылі, што трэба заснаваць сталыя шляхі праходжаньня тавараў. Для горада, да гарадзкога розьнічнага гандлю тавары з фабрык могуць прахадзіць непасрэдна, а ў сельскіх мясцовасьцях гэта праходжаньне павінна выражацца ня больш, чымся 1 ці 2 перадатачнымі зьвеньнямі г.-зн. тавары ідуць сьпярша ў сындыкат, а пасьля ў акруговыя спажывецкія саюзы і пасьля ў нізоўку. Пры такой сыстэме, калі ўзяць цэны на мануфактуру, дык гранічныя надбаўкі да цэн фабрыкі ўстановлены для гораду ў разьмеры 19 проц.; у лік гэтага ўваходзяць і чыгуначныя надбаўкі і тарыфы. Для сельскіх мясцовасьцяй надбаўкі вызначаны ў разьмеры $24^1/_2$ проц. Прыкладам быў такі падыход, толькі з некаторым хістаньнем лічбаў, у залежнасьці ад каштоўнасьці правозу па ўсіх асноўных групах тавараў. Гэты мэтод дасьць у некотарай ступені магчымасьць наладзіць контроль і паставіць у сталыя рамкі нашы гандлёвыя організацыі ў галіне гандлёвых выдаткаў.

Мы правялі цэлы шэраг мерапрыемстваў па вывучэньні і чыннасьці гандлёвае організацыі і ўкладаньня пэўныя рамкі і разьмеры гандлёвых выдаткаў. У галіне перапродажу справа даходзіла да таго, што некаторыя тавары зьяўляліся рэчамі спэкуляцыі, і організацыі, якія ня мелі грошай, закуплялі такія тавары, закладалі ў банкі, атрымлівалі за іх грошы і зноў закуплялі тавары. Такім парадкам, тавары ня ішлі на непасрэднае задаваленьне патрэб спажыўца і аздараўленьне рынку. Гэтым шляхам узмацнялася спэкуляцыя таварамі, якіх не хапае. Меры па спыненьні і барацьбе з гэтымі перапродажамі, выпрацаваныя Наркамгандлем, унесьлі некаторае аздараўленьне. У цяперашні час перапрадажы па лініі аптовых організацый амаль не назіраюцца. У гандлі ў раздроб выпадкі перапрадажу сустракаюцца яшчэ даволі часта. Мы мелі масу выпадкаў, калі члены профсаюзаў спэкулявалі сваімі членскімі кніжкамі, перадаючы іх розным асобам, з мэтаю куплі тавараў для перапродажу іх на прыватны рынак. Меры барацьбы па гэтай лініі з боку мясцкомаў і профсаюзаў далі некаторыя вынікі, але поўнага спыненьня мы яшчэ не маем.

Калі параўняем цэны прамысловасьці з цэнамі продуктаў сельскай гаспадаркі, дык убачым некаторае павялічэньне „ножніц“ цяпер. Напрыклад, у маі група сельска-гаспадарчых продуктаў, якая ўваходзіць у індэкс бюджэтнага набору, перавышала групу прамысловых тавараў на 8 проц. У далейшым заўважаем некаторае зьніжэньне, а ў кастрычніку лістападзе ўжо маем павышэньне, і група прамысловых тавараў перавышае групу сельска-гаспадарчых тавараў на 18 проц. Чаму гэта здарылася? Гэта здарылася, галоўным чынам, таму, што па лініі зьніжэньня цэн групы сельгаспродуктаў былі дасягнуты большыя вынікі, чым па лініі прамысловасьці.

Цяпер высуваецца таму асабліва вялікая задача ў галіне зьніжэньня цэн на прамысловыя тавары, бо навочнасьць гэтых „ножніц“ між цэнамі на сельска-гаспадарчыя продукты і прамысловыя тавары будзе мець і шэраг адмоўных бакоў у сэнсе замацаваньня правільных палітычных адносін між горадам і вёскаю. Прыходзіцца таму сказаць, што тыя вынікі, якія мы цяпер маем у галіне зьніжэньня розьнічных цэн,

ні ў якім выпадку нельга прызнаць здавальняючымі. Трэба правесьці яшчэ шэраг самых рашучых мерапрыемстваў для барацьбы за далейшае зьніжэньне цэн.

Цяпер работа па зьніжэньню раздробных цэн у асноўным упіраецца ў высокія гандлёвыя выдаткі нашых організацый. Наша тавараправодная сетка яшчэ надта дарагая, прычым калі зьвярнуцца да конкрэтных лічбаў, дык выходзіць, што рэзкага зьніжэньня гандлёвых выдаткаў па лініі гандлёвых устаноў мы да гэтага часу не атрымалі. Ня гледзячы на паднятую кампанію нашай партыяй і органамі савецкае ўлады, усё-ж гэтае зьніжэньне, калі і адбываецца ў некаторых мясцох, дык вельмі туга, а ў цэлым шэрагу выпадкаў мы зусім ня маем зьніжэньня гандлёвых выдаткаў. Калі ўзяць даныя Белкоопсаюзу, дык атрымліваецца наступны малюнак. Па ЦРК, дзе ёсьць найболей моцны апарат, за першае паўгодзьдзе гандлёвыя выдаткі складалі ў круглых лічбах 10,2 проц., а за 3-ці квартал—9,75 проц., а за 4-ы квартал—11 проц. Калі параўнаць ў сярэднім даныя 1924-25 г. і 1925-26 г., дык выйдзе,—па лініі ЦРК амаль няма ніякага зьніжэньня гандлёвых выдаткаў. Гэта значыць, што пры росьце тавараздвароту, пры вялікай нагрузцы ЦРК'опаў,—што, бязумоўна, павінна было выклікаць зьніжэньня процантаў гандлёвых выдаткаў,—гэтага зьніжэньня мы амаль не адчуваем. Калі ўзяць акр. спажыўсаюзы, дык у процантных адносінах да звароту ў іх атрымліваецца нібы некаторае зьніжэньне, у сувязі з моцных узростам тавараздвароту, але калі ўзяць конкрэтную суму гандлёвых выдаткаў, дык тут ёсьць даволі значнае павялічэньне.

Вось, напрыклад, па Акр. саюзах і БКС мы мелі ў мінулым годзе каштоўнасьць гандлёвага апарату ў 777,000 руб., а ў гэтым годзе гэтая каштоўнасьць ня толькі ня зьнізілася, але нават нібыта на 15 проц. павысілася і дайшла да 894.000 руб. А калі ўзяць усе гандлёвыя выдаткі коопэрацыі за 1925-26 і 1924-25 г., дык выйдзе, што ў 1924-25г. яны складалі 5.653.000, а ў 1925-26 г. яны павялічыліся да 8.299.000, гэта зн. далі павялічэньне за 39 проц. (Дубіна: Гэта па ўсёй лініі коопэрацыі?). Але, па ўсёй лініі. У тым ліку і па нізавой. Пры гэтым, калі вылучыць толькі выдаткі на апарат, дык выходзіць, што ў 1924-25 г. ўвесь коопэрацыйны апарат каштаваў 3.168.000 руб., а ў 1925-26 г.—4.468.000 руб., г. зн. каштоўнасьць апарату павялічылася на 41 проц. Гэты рост мы маем ў той час, калі вядзецца заўзятая барацьба з падаражэньнем апаратаў гандлёвых організацый.

Вось чаму, таварышы, мы ня маем рэзкага зьніжэньня гандлёвых выдаткаў, што, у сваю чаргу, не дае магчымасьці панізіць розьнічныя цэны. Прычым, калі прыглядзецца да асобных організацый у асобных акругах, дык сапраўды паўстае пытаньне, чаму ў аднэй акрузе нізавая спажывецкая коопэрацыя каштуе таней, а ў другой акрузе яна каштуе значна даражэй. Возьмем прыклад: у Полацкай акрузе, паводле даных Белкоопсаюзу, па 50 спажывецкіх таварыствах гандлёвыя выдаткі складаюць 8,93 проц. у стасунку да звароту. У Калінінскай акрузе па 43 спажывецкіх таварыствах гандлёвыя выдаткі складаюць 12 проц. у стасунку да звароту. У Магілеўскай акрузе 11 проц., у Бабруйскай таксама 11 проц., а вось і Віцебскай, паводле даных спажывецкіх саюзаў, толькі 7 з паловай проц.

Чаму выходзіць такая розьніца між Віцебскам, Магілевам і Бабруйскам? Калі ўзяць даныя ў адносінах да спажывецкіх саюзаў, дык маем напрыклад: у Слуцкім спажывецкім саюзе гандлёвыя выдаткі ў стасунку да звароту складаюць 3,25 проц., у Мазырскім 4,7 проц., у Барысаўскім 5,2 проц. і г. д. Гэтая ўзнастайнасьць разьмеру гандлёвых выдаткаў відавочна гаворыць аб тым, што ня ўсё зроблена ў стасунку

да зьніжэньня іх. У гэтым напрамку трэба зрабіць цэлы шэраг націскаў для таго, каб скараціць гэтыя гандлёвыя выдаткі. Толькі пры скарачэньні гандлёвых выдаткаў можна будзе ісьці на далейшае памяньшэньне раздробных цэн.

Прычым, таварышы, Наркамгандлю, разам з коопэрацыйнымі організацыямі, выпрацаваў гранічны разьмер гандлёвых выдаткаў для паасобных тыпаў коопэратываў. У выглядзе спробы, былі ўзяты тыя максімальныя разьмеры выдаткаў, якія можна дапусьціць у практыцы гандлю. Выходзіць, што ў большасьці коопэратываў тыя проценты выдаткаў, якія былі выпрацаваны супольна з нашымі коопэратарамі, не ажыцьцяўляюцца і ў значнай меры перавышаюцца.

Вось, таварышы, устанавіўшы гранічную мяжу надбавак, выпрацаваўшы цэлы шэраг організацыйных мерапрыемстваў па зьмяншэньні раздробных цэн, мы праверылі, як-жа праводзяцца на мясцох гэтыя мерапрыемствы і якія вынікі атрымліваюцца. Пры праверцы на шэрагу коопэратываў выходзіць, што шмат якія коопэрацыйныя організацыі не захоўваюць гранічных надбавак. У мяне ёсьць сьпіс, дзе выяўлена, што цэлы шэраг спажыўчых таварыстваў, нізавых і акруговых, парушаюць гранічныя надбаўкі, прычым яны выражаюцца ад 10 да 15 проц. па паасобных таварах (Голас: На якое чысло?). Гэта ў першым квартале 1926-27 году. Аб чым гэта гаворыць? Гэта гаворыць аб тым, што мы сустракаем па лініі нашых коопэратываў некаторае супраціўленьне па зьмяншэньні розьнічных цэн. Досыць, таварышы, падаць, напрыклад, такі факт, што пакуль былі выпрацаны і ўстаноўлены гранічныя надбаўкі на мануфактуру, дык нам тутака прышлося на працягу паўтара месяца весьці неперарыўную барацьбу з коопэрацыяй і дзяржгандлем каб прыйсьці да якое-небудзь згоды. Такое становішча мы маем і на мясцох. Прышлося, таму, быць можа, і не жадаючы, прыцягнуць цэлы шэраг організацый, якія парушалі пастановы К. У. Гандлю, да адказнасьці,—як дысцыплінарнай, гэтак і судовай.

І што, таварышы, атрымліваецца? Мы атрымліваем цэлы шэраг выпадкаў, калі, замест таго, каб сапраўды гэтых таварышоў заклікаць да парадку, мы маем выпадкі неаднакратнага падтрыманьня гэтых таварышоў. „Як-жа“, гавораць, добры і свой хлапец сядзіць у тым ці іншым коопэратыве, як-жа яго зьняць з коопэратыву, як аддаць пад суд за тое, што калі на дзьве капейкі даражэй прадаваў аршын манафактуры?“ Утвараецца такое становішча, што хаця тутака робіцца націск, але калі ён не знаходзіць водгуку на мясцох, дык праца па зьніжэньні цэн не дае здавальняючых вынікаў.

Павінен падкрэсьліць, што нашы акруговыя організацыі, акруговыя спажыўчыя саюзы, сельскія саюзы не ў выстарчальнай меры праводзілі гэтую лінію па зьмяншэньні цэн. У Слуцкай акрузе сельскім саюзам толькі тады была разаслана дырэктыва нізавой сетцы, калі прыехаў інструктар Наркамгандлю, праверыць як адбываецца праца па зьмяншэньні розьнічных цэн. Некаторыя спажыўчыя таварыствы, як Капыльскае сельска-гаспадарчае таварыства, зьменшыла нібы на 10 проц. але і пасьля гэтага зьніжэньня мы маем перавышэньне вызначанай цаны на сельска-гаспадарчыя машыны на 15 проц., па мэталягандлю—11 проц. і г. д. Такім чынам, гэтае памяншэньне, якое на першы погляд здаецца досыць значным, па сутнасьці не даводзіць яго да вызначэнага разьмеру.

Шэраг акрсаюзаў, замест таго, каб даць конкрэтныя заўвагі, якім шляхам правесьці памяньшэньне цэн, дае вось які адносьнік: „Памяншэньне раздробных цэн павінна ісьці па лініі безвыдатковасьці ган-

длёвых опэрацый і застаўленьня нормальнага прыбытку“ (Голас: Правільна!). Хто вызначыў і ў якім разьмеры ён павінен быць „нормальным“? Дзякуючы такім дырэктывам, што атрымаюць на мясцох? Замест таго, каб памяншаць цэны, таварышы кажуць, напрыклад, наступнае— Коханаўскі коопэратыў Аршанскае акругі піша: „Лепей панесьці кару за павялічэньне надбавак, чым выслухоўваць папрокі ад агульных сходаў за выдаткі, якія могуць быць“.

Праўленьне Чэрвеньскага коопэратыву гаворыць, што нам патрэбны грошы на пабудову будынку для крамы коопэратыву, дзеля гэтага нам трэба зарабіць крыху. Пасьля такіх дырэктыў акруговых гандлёвых організацый пад шумок небясьпекі стратаў наогул ня зьніжаюць цэн.

Атрымліваецца, што па лініі групы сельска-гаспадарчых продуктаў ёсьць памяншэньне цаны, а па лініі прамысловых тавараў у дзяржгандлю, коопэрацыйным гандлі, дзе маем справу з найбольш організаваным нашым апаратам, куды цяжэй правесьці гэтае зьніжэньне.

У некалькіх словах я хачу закрануць даклад тав. Зяньковіча, які быў нядаўна апублікаваны і ў якім ён абвінавачвае Наркамгандэю ў тым, што мы вялі няправільную лінію ў адносінах да памяншэньня цэн, нібы мы ў першую чаргу высоўваем памяншэньне аптовых цэн, а не раздробных. Пра гэта тав. Зяньковіч прачытаў з аднаго бюлетэню Наркамгандлю і пасьпяшаўся зрабіць цэлы шэраг вывадаў па гэтым патаньні. Аб чым было сказана ў нашым бюлетэні? У бюлетэні было сказана аб тым, што ад далейшых памяншэньняў нашых гранічных надбавак нельга чакаць вялікага памяншэньня, і дзеля гэтага трэба паставіць пытаньне аб памяншэньні аптовых цэн. Тав. Зяньковіч зрабіў вывад што, мы нібы-та накіроўваем агонь не на памяншэньне раздробных цэн, а на аптовыя цэны. Карыстаючыся гэтым выпадкам, я хачу заявіць, што калі-б тав. Зяньковіч прачытаў увесь бюлетэнь да канца, дзе былі нашы прапановы, дык ён ня прышоў-бы да няправільнага вываду аб нашай політыцы.

Як стаіць пытаньне аб аптовых цэнах? Для таго, каб таварышы мелі лепшае ўяўленьне, як ставіцца ў цэнтры памяншэньне аптовых цэн, я процытую наступны выпіс з даклада тав. Бухарына (чытае):

З выпіскі з дакладу тав. Бухарына на XV Маскоўскай Партконфэрэнцыі.

„Асабліва ўпіраюць на тое, што іменна **сабекошт** вызначае цэны, якія мы павінны браць. Аднак, трэба ня ўпускаць ва ўсёй мэханіцы цэнаўскладаньня тэй акалічнасьці, тэй адваротнай сувязі, што і сабекошт **залежыць ад узроўню цэн**. Калі гаспадарчыя органы адчуваюць абавязак прадаваць таней, дык яны будуць скрыпець, але зьменшаць сабекошт.

Нажым на цэны зьяўляецца асабістым стымулем для зьніжэньня сабекошту і кепска было-б, калі-б мы на гэты стымуль забыліся“.

Такім чынам, тут зусім ясна пастаўлена пытаньне, што, поруч са зьніжэньнем цэн ураздроб, нам неабходна ставіць пытаньне аб зьніжэньні аптовых цэн, і калі гэтае пытаньне было паднята мною перад кіраўнічымі органамі, дык тав. Зіньковіч, на падставе гэтага, зрабіў вывад аб няправільнасьці ўсёй нашай політыкі ў галіне зьніжэньня цэн. Я заяўляю, мы лічым, што зараз трэба ў асноўным яшчэ зьніжаць цэны ў раздроб, трэба праводзіць яшчэ большы націск у адносінах да зьмяншэньня цэн ураздроб, бо без адпаведнага зьніжэньня раздробных цэн, паніжэньне аптовых цэн не давядзе да патрэбных вынікаў. Гэта зьніжэньне захрасьне ў нашай тавараправоднай сетцы, не дайшоўшы да спажыўца. Але там, дзе гэтае зьніжэньне дайшло да нормальных межаў, там трэба паставіць пытаньне і аб зьніжэньні аптовых цэн. Конкрэтна, у адносінах да зьніжэньня апто-

вых цэн мы маем ужо сякія-такія вынікі. На цукар зьніжана адпускная цана на 80 кап. на пуд, што складае, прыкладам, каля 7 проц. Я хачу зьвярнуць вашу ўвагу на якасьць гандлёвай работы. За апошні квартал, асабліва ў сьнежні месяцы, мы чулі цэлы шэраг гутарак з боку нашых гандлёвых організацый аб тым, што ў нас пачынае зьяўляцца затаварваньне, што накапляюцца пэўныя астаткі тавару і г. д. Ці ёсьць падстава ля такіх заяў? Чаму ў нас ёсьць накапленьне ці некаторыя астаткі тавараў? А вось чаму. У нас няма патрэбных сталых адносін да якасьці продукцыі, да запытаў спажыўца, а таксама да сэзоннасьці тавараў. У нас атрымоўваецца тое, што, скажам, паркаль завозіцца ў роўным процанце як зімой, так і летам. Зразумела, калі летам паркалю не хапае, дык зімой ён мала ідзе. І вось, такім чынам, на складах гандлёвых організацый утвараюцца некаторыя запасы несэзонных тавараў, тымчасам як на такія тавары, як шэрсьць мультан, зімою недахват. Калі ўзяць скураных тавараў, дык быццам у нас іх маецца ў выстарчальнай колькасьці, але што мы маем на нашых складах? Мы маем халявы, маем перады, але падэшвы ня маем.

Як быццам нашы трэсты і сындыкаты думаюць, што ў нас можна пашыць боты без падэшвы, ці што, можа, нашы рабочыя носяць боты на драўлянай падэшве! Тое самае мы маем па лініі мэталя-вырабаў: у нас усякіх замочкаў і г. д. ёсьць многа, але сортавага жалеза—шыннага, для стрэх—мы ня маем. Разгледзім завоз мэталя-вырабаў. Нам прывозяць такія гаршкі, што можна амаль дзяцей купаць, але такіх гаршкоў, у якіх рабочы можа зварыць сабе есьці, мы ня маем.

Гэта усё гаворыць аб тым, што аддаецца ма́ла ўвагі патрэбам спажыўца, рабочага і селяніна. Таварны голад бо ўсё спатрэбіць, усё роўна будуць купляць. Пры такіх адносінах у нас утвараецца такое становішча, што ў нас нібы ёсьць тавары, нібы некаторае затаварваньне, але гэта гаворыць аб тым, што наш прамысловасьць і гандлёвыя організацыі павінны ў большай меры браць пад увагу інтарэсы спажыўца і ў большай ступені да яго дапасоўвацца. Далёка ня будзем хадзіць, возьмем прыклад з вырабам нашых трэстаў у Беларусі. У нас даволі шырака разьвінута вытворчасьць абутку. Ці задавальняе наш трэст беларускі рынак абуткам? Вельмі мала. Ён бярэ тавар і продае яго не ў Беларусі, а накіроўвае ў Сібір, на Урал і ў цэлы шэраг другіх мясцовасьцяй, бо выраблены абутак не прыстасаваны да патрэб беларускага рынку. Тое самае па лініі і прамысловасьці кравецкае—вялікі процант гатовай адзежы рэалізуецца не ў Беларусі, а вывозіцца за межы Беларусі.

Такім чынам, пры таварным голадзе, пры аграмаднай патрэбе ў гэтым тавары, мы іх ня вывозім за межы БССР толькі дзякуючы таму, што наша шавецкая і кравецкая прамысловасьць не дапасаваны да патрэб і запытаў беларускага спажыўца.

Нельга абыйсьці маўчанкаю таксама протэкцыянізм, які так разьвіваўся і які мае месца ў нашым гандлі. Здараецца, што калі приходзіць які-небудзь тавар, у якім, адчуваецца нястача, дык гэты тавар не кладзецца на паліцу, але хаваецца пад паліцу; калі прыходзяць прыяцелі, дык яны гэты тавар атрымоўваюць, а калі прыходзіць рабочы ці селянін, дык ён ня мае магчымасьці атрымаць яго (напрыклад, мультану).

Гандлёвыя працаўнікі яшчэ не навучыліся належным чынам абыходзіцца з кліентурай—здараюцца выпадкі вельмі няўважлівых адносін таго нізавога апарату, што абслужвае апарат коопэрацыі, да спа-

жыўцоў і іх патрэб. З усімі гэтымі зьявамі нам у сучасны момант трэба весьці барацьбу таксама, як і за зьніжэньне цэн.

Я хачу падкрэсьліць яшчэ адзін момант,—гэта аб удзеле рабочага і селяніна ўва ўсёй гэтай кампаніі па зьніжэньні раздробных цэн і выдаткаў. Здавалася-б, у чым больш зацікаўлен рабочы, работніца, селянін ці селянка, як ня ўзьніжэньні цэн. Здавалася-б, што ў гэтым ёсьць непасрэдная іх зацікаўленасьць, грамадзкая ўвага павінна была быць накіравана на гэтае пытаньне. Між тым, мы да гэтага часу ня маем патрэбнай увагі з боку нашай савецкай грамадзкасьці да пытаньня цэн і гандлёвых выдаткаў і наогул у нормальнасьцях, вядзеньні нашага гандлю.

Колькі ў нас ужо гаварылася аб тым, каб ажывіць коопэрацыйныя сэкцыі нашых горсаветаў, ажывіць работу рэўкамісій, крамных камісій. Да гэтага часу мы ня маем здавальняючых вынікаў, маса рабочых і сялян ня ўцягнута практычна ў гэту работу. Трэба паставіць пытаньне перад нашымі профсаюзамі і горсаветам, акрвыканкомамі, РВК-мі і сельсаветамі, каб у большай меры ўцягнуць перадавога рабочага і селяніна ў гэту работу. Думаць, што Наркамгандлю, седзячы тут у Менску, можа зрабіць сам сваім апаратам зьніжэньне гандлёвых выдаткаў і зьніжэньне цэн, было-б памылкаю. Гэтая работа, якая зьдзяйсьняецца праз тысячы спажывецкіх таварыстваў і апаратам Наркамгандлю, ня здолее правесьці гэтую работу, калі маса рабочых і сялян ня будзе ўцягнута ў гэтую справу.

Цяпер аб тавараправодзячай сетцы. Мы вывучалі нашу тавараправодзячую сетку, мы маем цяпер такое становішча, што пакуль тавар даходзіць ад фабрыкі да вясковага спажыўца, ён праходзіць тры і чатыры гандлёвых организацыі. Зразумела, такое становішча нормальным лічыць нельга. Самае правільнае становішча—гэта такое, калі тавар з фабрыкі павінен пападаць непасрэдна ў нізавыя гандлёвыя організацыі. Вось гэта ёсьць тое становішча, да якога мы павінны імкнуцца, каб скараціць да максымуму пасрэдніцтва.

Калі ўзяць організацыі гандлю ў іншых краінах, як, напрыклад, у Амэрыцы, там гэтаму пытаньню надаецца асабліва вялікае значэньне з тым, каб пасрэдніцтва было зьведзена да мінімуму.

Высоўваючы гэтае пытаньне, адзначаем, што ў горадзе яго можна лягчэй зьдзейсьніць з тэй прычыны, што ў гарадох мы маем моцныя ЦРК, якія маюць магчымасьць забраць тавар непасрэдна ад фабрыкі.

Што-ж датыча сельскай мясцовасьці, дык мы стыкаемся з цэлымі шэрагамі перашкод.

Калі-б у сельскіх мясцовасьцях мы мелі моцныя акруговыя спажывецкія саюзы, тады-б мы маглі зьвесьці ўсю організацыю тавараправодзячай сеткі толькі да 2-х ступеняй: фабрыка-спажыўчы саюз і нізавое спажывецкае таварыства. Гэта было-б у нашых умовах здавальняюча. Буйныя-ж тавары, як соль, газа, жалеза можна было-б прасоўваць непасрэдна спажывецкім таварыствам. Але нам гэтага прынцыпу не ўдаецца зьдзейсьніць, галоўным чынам, таму, што нашы акруговыя спажывецкія саюзы вельмі слабыя і ня могуць успрыняць усю тую масу тавараў, якія вывозяцца на рынак. Дзякуючы гэтаму, нам прыходзіцца мець паралельныя апараты ў відзе аддзяленьняў сындыкатаў. Гэта прыводзіць да таго, што тавары даражэюць ня толькі на суму гандлёвых выдаткаў гэтых аддзяленьняў, але яшчэ і таму, што тутака бываюць сустрэчныя перавозкі. Дзеля гэтага мы імкнемся да таго, каб павялічыць завоз тавараў непасрэдна ад фабрыкі ў акруговыя саюзы шляхам пашырэньня сыстэмы генэральных

дагавораў. Па цэламу шэрагу тавараў гэта ўжо праводзіцца ў жыцьцё. Як, напрыклад, у адносінах хімічных тавараў Донвугалю і інш. Але па шэрагу тавараў нам, аднак, прыходзіцца мець паралельныя установы.

У чым слабасьць нашых акруговых саюзаў? Я лічу, што слабасьць нашых акруговых саюзаў заключаецца ў тым, што яны пабудованы без выстарчаючага вучоту экономічнага базысу для свайго разьвіцьця. Яны ў значнай меры пабудаваны па прынцыпу адміністрацыйнага падзелу, дзякуючы чаму акруговыя саюзы вельмі дорага каштуюць. Ня гледзячы на высокія гандлёвыя прыбыткі, якія атрымліваюць акруговыя саюзы дзякуючы свайму монопольнаму становішчу, усё-ж гэтыя прыбыткі глытаюцца ў значнай ступені высокімі гандлёвымі выдаткамі. На 1-га красавіка мы мелі гэтых выдаткаў па Полацкаму акруговаму саюзу да агульнага абароту 5,7 проц., па Бабруйскаму—5,7 проц., па Аршанскаму—6,3 проц. і г. д. Разумеецца, таварышы, калі апараты гуртовых організацый будуць каштаваць так дорага, дык разумеецца ніякія прыбыткі, якія будуць атрымлівацца пры манапольным становішчы, ня здолеюць даць нам зваротнага капіталу, бо апошні будзе паглынацца ў значнай частцы выдаткамі. Адначасна з рацыяналізацыяй усёй гандлёвай сеткі нам трэба паставіць пытаньне аб рацыяналізацыі нашай коопэрацыйнай сеткі. Трэба ліквідаваць слабыя і безнадзейныя саюзы і ўтварыць больш трывалыя і буйныя. Толькі пры ўмацаваньні саюзаў мы здолеем ліквідаваць тую паралельную сыстэму аддзяленьняў сындыкатаў, і нашы саюзы змогуць прыняць усю тую масу тавараў, якая накіроўваецца ад вытворчасьці да нізавога гандлёвага апарату. Бяз гэтага мы ня здолеем зрабіць больш таннымі нашы акруговыя саюзы, ня здолеем іх умацаваць, т. т., калі хто-небудзь думае, што умацаваньня нашае коопэрацыйнае організацыі мы можам дасягнуць толькі шляхам іх організацыйнае перабудовы, той памыляецца. Адначасна з іх рэорганізацыяй павінна быць праведзена фінансавае ўмацаваньне і тым умацаваньне коопэраваньня і прыцягненьня сялянскіх укладаў.

У адносінах коопэраваньня дасягненьні, вядома, ёсьць. Калі ўзяць па ЦРК, дык за гэты год прыбыло пайшчыкаў на 36 проц. і па спажывецкіх таварыствах на 42 проц. Паявы капітал таксама павялічыўся. Вынікі гэтыя яшчэ далёка не здавальняючыя. Па гарадох у нас коопэраваных членаў профсаюзаў усяго толькі на 66 проц., гэта па лініі спажывецкай коопэрацыі. Па лініі спажывецкай коопэрацыі таксама поопэравана 35 проц. гаспадарак. Вядома, пры такім разьмеры коопэраваньня цяжка нашым коопэратывам абхапіць усе рынкі і правільна наладзіць гандаль. Пытаньне аб узмацненьні коопэраваньня зьяўляецца за гэтым асноўным пытаньнем. Мы павінны дабіцца большага ўцягненьня профсаюзных мас у нашую коопэрацыю. Па вясковай коопэрацыі коопэраваньне насельніцтва невытарчаючае.

Да рэчы, я скажу яшчэ пару слоў аб адным моманце, які праміну ў закрануць раней. Я хачу дакрануцца тых супярэчак, якія мы мелі ад мясцовых работнікаў. якія выказваліся супроць убуйненьня нашых спажывецкіх саюзаў. Яны казалі, калі ў той альбо іншай акрузе спажывецкія саюзы будуць зьліквідаваны, а застануцца толькі аддзяленьні, ды ад гэтага пацерпіць коопэраванае насельніцтва. З практыкі Рэчыцкае акругі трэба сказаць, што гэта ня так,—у Рэчыцкай акрузе спажывецкага саюзу няма. Там ёсьць толькі аддзяленьне Гомельскага саюзу, а разьмер коопэраваньня ў Рэчыцкай акрузе самы вялікі. Там коопэравана 44 проц. гаспадарак, у той час, як у Беларусі ў цэлым коопэравана толькі 35 проц. гаспадарак. Адсюль выходзіць,

што організацыйная перабудова нашых спажывецкіх саюзаў не адбіваецца на разьмеры коопэраваньня. Сяляне не таму ідуць у коопэрацыю, што ў акрузе ёсьць акрсаюз. Сяляне ідуць у коопэрацыю тады, калі там работа добра наладжана, калі там ёсьць патрэбныя тавары і пры тым добрае якасьці, якія можна купіць па больш таннай цане.

Калі ўзяць стан нашае сел.-гасп. коопэрацыі, дык трэба сказаць, што ў галіне фінансаў яе палажэньне даволі сур'ёзнае. Наша сельгаскоопэрацыя адчувае вельмі вялікае фінансавае напруджаньне. У апошні год большасьць нашых сельгаскоопэрацый зьвялі сваю работу з дэфіцытам. Чым выклікана такое вялікае напруджаньне фінансаў? Галоўным чынам тым, што наша сельгаскоопэрацыя сваечасова ня была перабудована, у сувязі з зьменаю агульнага характару работы сельскагаспадарчай коопэрацыі. Да гэтых пор яна вяла сваю работу па лініі гандлю таварамі спажывецкага характару. Калі адбылося разьмежаваньне між сельска-гаспадарчай коопэрацыяй і спажывецкай коопэрацыяй, дык вышла, што акруговыя сельскія саюзы сталі не дапасованымі да збытавых, загатавіцельных і вытворчых функцый, а з другога боку, апараты сталі вельмі дарагімі. Выходзіць такі малюнак, што тарговыя выдаткі нашых акруговых сельсаюзаў складаюць, як агульнае правіла, на 9-10 проц., а ў паасобных выпадках і 18 проц. да агульнага тавараз вароту. Разумеецца, што пры такой дарагоўлі апаратаў, пры такіх вялізарных выдатках да агульнага звароту ніякія прыбыткі ня могуць пакрыць гэтых выдаткаў, і дзеля гэтага ўся сыстэма павінна быць перагледжана і перабудована ў бок дапасаваньня да тых асноўных задач, якія ўскладзены на сельска-гаспадарчую коопэрацыю. Па лініі коопэраваньня мы маем 23 проц. (Лысоў з месца: не 23, а 27). Мы карыстаемся вашымі данымі, т. Лысоў. Калі не 23, а 27 проц., дык чым больш, тым лепш. Такі процант коопэраваньня зьяўляецца нездавальняючым, і коопэраваньне па лініі сельска-гаспадарчай коопэрацыі трэба павялічыць.

Пры дапамозе палепшаньня якаснага боку работы сельска-гаспадарчае коопэрацыі трэба ўсімі спосабамі дабівацца павялічэньня коопэраваньня і ўзмацненьня ўкладаў самога насельніцтва.

Цяпер дазвольце мне перайсьці да другой часткі дакладу,—да пытаньня аб прыватным капітале. Удзельная вага дзяржаўнага і коопэрацыйнага гандлю і прыватнага капіталу можа быць вызначана па наступных даных: у тавараправодзячай сетцы па колькасьці гандлёвых устаноў прыватнік займаў у мінулым 1924-25 г. ў II-ім паўгодзьдзі 86%, у 1925-26 г. ў II-ім паўгодзьдзі 77%; з агульнай колькасьці 15.000 гандлёвых прадпрыемстваў на долю прыватніка прыпадае 11.000. У гэтай галіне прыватнік мае перавагу над дзяржаўным і коопэрацыйным гандлем,—гэта тлумачыцца ня столькі яго вялікай удзельнай вагой, колькі спэцыфічным характарам прыватнага гандлю. У Беларусі прыватнік, галоўным чынам, займаецца дробным гандлем, і вось гэтым тлумачыцца вялікая колькасьць гандлёвых прадпрыемстваў. Аднак, з боку абаротаў мы маем іншае становішча, а іменна: у гуртовым гандлі прыватнік займае ўсяго 7½ проц., а ў раздробным—45 проц., а ўсяго абароту на долю прыватніка прыпадае 27 проц.

Такім чынам, у агульным таваразвароце ўдзельная вага прыватніка складае, прыблізна, каля $^1/_4$. Прычым, калі прасачыць розныя галіны гандлю, дык мы ўбачым, што найбольшае дасягненьне коопэрацыя і гандаль маюць па лініі прамысловых тавараў: тутака коопэрацыя і дзяржгандаль ужо заваявалі, прыблізна, 55 проц. рынку, і на долю прыватніка прыходзіцца ня больш 45 проц. Асабліва вялікая ўдзельная вага прыватніка ў галіне гандлю сельска-гаспадарчымі про-

дуктамі. Па гэтай лініі ён займаў 86 проц., па лініі мясапрадуктаў—75 проц. Гандаль агароднінай амаль што поўнасьцю знаходзіцца ў руках прыватніка. Што тычыцца ўдзелу прыватніка ў галіне загатовак, дык па лініі загатоўкі ільну і пянькі прыватнік займае 25 проц., а збожжа—каля 50 проц.

Такім чынам мы бачым, што ў шэрагу галін ёсьць вялікія дасягненьні ў сэнсе выцясьненьня прыватнага гандляра. Па цэламу шэрагу галін прыватнік адчувае сябе яшчэ досыць моцна і нават працягвае разьвівацца. Калі паглядзець, якое адбываецца накапленьне ў прыватніка і ў іншых коопэрацыйных і дзяржаўных гандлёвых організацыях, дык ва ўмовах Беларусі простага адказу даць немагчыма, галоўным чынам, таму, што няма больш-менш дакладнага падрахунку гэтых момантаў.

Па орыентыровачных даных, накапленьне, што за мінулы год па лініі прыватнага гандлю, складзе да 2-х мільёнаў руб.

Такім чынам, апошні год даў значнае накапленьне прыватнага гандляра. Гэта тлумачыцца, галоўным чынам, тым, што ў шмат выпадках прыватны гандляр мае магчымасьць спэкуляваць у гандлі, дзякуючы высокай кон'юнктуры і высокім раздробным цэнам.

Якім чынам мы павінны весьці барацьбу за далейшае заваяваньне рынка дзяржаўным і коопэрацыйным гандлем? У асноўным трэба ставіць пытаньне, зразумела, не аб адміністрацыйным узьдзейнічаньні, калі мы гаворым аб заваяваньні рынку, а аб якасным палепшаньні працы нашага коопэрацыйнага і дзяржаўнага гандлю. Калі супроць паставіць наш гандаль з прыватным гандлем, хоць бы напрыклад, у адносінах гандлёвых выдаткаў, дык мы маем наступны малюнак, (агаварваюся, што гэтыя данныя орыентыровачныя, бо дакладнага вучоту мы ня маем). У нашых ЦРК гандлёвыя выдаткі складалі ў 1924-25 г. 10,5 проц. к абароту, а ў прыватнага гандляра другога разраду—13 проц. Прычым, ЦРК плацілі падаткаў, прыкладна, 1,5 проц. абаротаў, а прыватны гандляр—8,4 проц. са звароту. ЦРК мелі ў 1924-25 г., прыкладна, каля 9 проц. іншых гандлёвых выдаткаў, а прыватны гандляр толькі 4,5 проц. Вось чым нас б'е прыватны гандляр: таннасьцю свайго апарату. Калі паглядзець лічбы, напрыклад, па выпечцы хлеба, дык прыкладна мы маем такі малюнак: прыватны гандляр і коопэрацыя прадаюць хлеб па аднэй цане, але стварэньне цаны ў прыватнага гандляра зусім іншае, чым у коопэрацыі; коопэрацыя, па-першае, мае муку па цане на 16 проц. таньней, чым прыватны гандляр, дровы—таксама, прыблізна, на 25 проц. таньней, але затое коопэрацыя мае большыя выдаткі па лініі заработнае платы, а іменна: у 4 разы большыя чым у прыватнага гандляра. У коопэрацыі на 1.000 кілёграм падае па зарплаце 28 руб. 67 к., а ў прыватнага гандляра—7 руб. 67 к., па лініі накладных выдаткаў: у коопэрацыі—10 р. 52 к., а ў прыватнага гандляра—3 р. 31 к. І да таго часу мы ня здолеем яго перамагчы, пакуль дзяржаўны і коопэрацыйны апарат не палепшыць сваёй работы, не палепшыць якасьці і не патаніць свайго апарату.

З прыватным капіталам прыходзіцца лічыцца як з фактам у тавараабароце. Пагэтаму трэба ставіць пытаньне, дзе-ж нам карысьней выкарыстаць прыватнага гандляра, у якія галіны гандлю, з нашага боку, лепш і карысьней яго накіроўваць шляхам шэрагу рэгулюючых мерапрыемстваў. Трэба паставіць пытаньне аб тым, каб у першую чаргу нашы дзяржаўныя і коопэрацыйныя гандлёвыя організацыі ўмацоўваліся ў асноўных галінах гандлю па лініі промтавараў, па лініі сельгаспадарчых тавараў, а прыватніку мы павінны адвесьці другарадныя галіны, як-то: гандаль агароднінай, садавінай, галянтарэяй. Па лі-

ніі загатовак розных лекавых траў, рознага другараднага сырца ягад і г. д, гэта галіна ў нас не разьвіта, а між тым мы маглі-б мець вагромны прыбытак, адсылаючы гэтыя прадметы ў тых выпадках, калі мы прыватніка выцесьнім з асноўных галін і прымусім яго перайсьці на гэтыя другарадныя галіны.

Гэтак сама прыватніка трэба накіраваць і ў некаторыя галіны прамысловасьці, іменна ў тыя, дзе ў нас ёсьць сыравіна і наша дзяржаўная і коопэрацыйная прамысловасьць яшчэ не прасунулася. Накіроўваючы туды нашага прыватніка, мы здолеем дасягнуць зьмягчэньня таварнага голаду.

Цяпер, таварышы, я перайду да хлебазагатовак. Хлеба-фуражны балянс Беларусі зьяўляецца дэфіцытным. Агульны дэфіцыт Беларусі бяз Гомельшчыны складае 14 мільёнаў пудоў хлеба-фуража. Такім чынам, наша ўвага па лініі глебнага гандлю павінна быць згуртавана ня столькі на загатоўцы, колькі на роўнамерным завозе хлеба. Трэба завезьці ўсяго 14 мільёнаў пудоў хлеба для задаволеньня патрэб гарадзкога, сельскага насельніцтва і прамысловасьці.

Як у нас ідзе гэты завоз? У першыя месяцы нашай сельгасп. кампаніі мы мелі неўрэгуляваны завоз хлеба, дзякуючы чаму і цэны на хлеб досыць хутка ўзрасталі. У лістападзе, сьнежні і студзені быў здавальняючы завоз. У жніўні месяцы завоз складаў 629 вагонаў хлеба, у лістападзе гэты завоз узрос да 1.561 вагону, г.-зн. больш. 1.500.000 пуд. запаса хлеба ў БССР маецца больш, чым на месяц, і завоз ідзе больш-менш нормальна, дзякуючы чаму, няма страху, што ўвесну можа быць разрыў цэн, як у мінулым годзе. Наадварот, мы маем сыстэматычнае зьніжэньне цэн, і ў апошні час сярэдняя цана па Беларусі 1 р. 34 к. за пуд жыта. Такія цэны ёсьць больш-менш нормальнымі.

Калі параўнаць цэны гэтага году з мінулым годам, дык будзе наступнае: у мінулым годзе восеньню былі цэны нізкія, а к вясьне дайшлі да 2-х руб., 2-х руб. 50 кап. і 3-х рублёў. Цяпер, наадварот, калі ў нас увосень было некаторае павышэньне цаны да 1 р. 45 кап. пуд жыта, дык цяпер мы маем адваротнае паніжэньне. Такім чынам, мы блізкі да таго, што з цэнамі ў галіне хлеба будзе спакойна. Не малую ролю адыграў і той хлебны рэзэрвны фонд, які быў складзены дзякуючы отпуску ўладай 200.000 рублёў.

Перайду да мясных і сыравінных загатовак. Тав. Адамоміч у сваім дакладзе па першаму пытаньню на гэтай Сэсіі ўжо адзначыў, што таварнасьць прадуктаў жывёлагадоўлі ў прыбытковасьці сялянства грае вялікую ролю больш 54.000.000 рублёў. Павінна быць зьвернута большая ўвага на арганізацыю мяснога гандлю, чым да гэтае пары. У сучасную пару гандаль мясам у нашых руках знаходзіцца ў разьмеры 20-25 проц., а астатняя ў руках прыватнага капіталу. Чаму мы так слабы? Папершае таму, што няма спэцыяльных капіталаў у месным гандлі, а калі і ёсьць, дык нязначныя. Падругое, мы ня маем адпаведнага апарату ў мясным гандлі. Мясны гандаль—гэты спэцыфічны гандаль, і тут патрэбна некаторае ўменьне гандляваць, патрэбны спрактыкаваныя мясьнікі і г. д. Гэты апарат у мірны час быў цалкам у руках прыватніка, і старыць дзяржаўны коопэратыўны апарат адразу надзвычайна цяжка.

Чым нас прыватнік б'е? Папершае, якасьцю. Мы мелі такое становішча што мясгандаль, адзіны дзяржаўны гандаль, калі атрымлівае тушу, дык усе часьці прадае па аднэй цане, кожнае гаспадыня ведае, што мяса аднае і тае-ж тушы бывае розных сартоў, і дзеля гэтага розныя цэны, а мясгандаль атрымліваў тушу і прадаваў мяса і мяккае, і тлустае, і худое па адной цане. Навучыцца гандляваць мясам

васьці і па лініі ўвозу сельска-гаспадарчых машын, прадметаў угнаеньня. Наш імпорт цяпер носіць строга прамысловы характар.

Калі мы зьвернемся да лічбаў, за чый рахунак расьце наш экспорт, дык выйдзе, што галоўным чынам ён ідзе па лініі экспорту продуктаў жывёлаводства і другарадных продуктаў. Продукты жывёлаводства займаюць 34 проц., продукты зьвераводства і рыбалоўства займаюць 16 проц. і лесаэкспорт—25 проц.

Ці ў дастатнай меры мы разьвілі наш экспорт? Я павінен сказаць, што экспорт мы разьвілі ў сучасны момант даволі слаба, што ў нас ёсьць яшчэ цэлы шэраг галіней, якія мы маглі-б экспартаваць (гэта я гавару аб усякага роду другарадных відах экспорту ў сельскай гаспадарцы), возьмем, напрыклад, экспорт грыбоў, лекавых траў і ўсякага роду другарадных прадметаў. На першы погляд здаецца, што гэтыя прадметы ня маюць вялікае вартасьці. Часта сялянства не зварочвае на гэта ўвагі, у той час, як гэтыя прадметы маглі-б даваць, з аднаго боку, пабочны прыбытак у сельскай гаспадарцы і, з другога боку, каб мы іх вывозілі заграніцу, дык мы маглі-б атрымаць за іх ня толькі рэальную валюту, а таксама машыны і г. д. Напрыклад, наш гандлёвы прадстаўнік, які прыехаў з Нямеччыны, кажа, што на нашы грыбы маецца вялікі попыт наогул і ў прыватнасьці ў Лекарно ў час конфэрэнцыі. (Смех). Я і кажу, што тыя прадметы, на якія мы не зварочваем патрэбнай увагі, могуць даць вялікі прыбытак сялянству, а таксама могуць мець уплыў на скарачэньне беспрацоўя.

Да гэтага часа мы ня вывозілі садовіны. Тое-ж можна сказаць наконт вывазу продуктаў сьвінаводства. Зараз мы сьвіней ня вывозім. А чаму мы іх ня вывозім? Ня вывозім не таму, што цэны не падходзяць, але таму, што нашых сьвіней ня купляюць заграніцай,—калі нашы грыбы любяць, дык сьвіней не ядуць.

Нам трэба пашырыць ня толькі колькасьць жывёлаводства, нам трэба палепшыць яго якасьць. Нам трэба перайсьці на такія пароды жывёлы, у паасобку ў сьвінаводстве, якія-б мелі збыт заграніцай. Тое самае адносіцца і да птушніцтва. Шэраг краін, у паасобку цэлы шэраг Прыбалтыцкіх краін, за апошні час вельмі моцна разьвіў экспорт птушак. Экспорт гусей і птушак мог-бы даць нашай гаспадарцы вялікія прыбыткі, але мы ня можам экспортаваць іх дзякуючы таму, што яны вельмі дрэннай якасьці. Калі мы вывозім продукты птушніцтва, дык яны ідуць па вельмі нізкай цане, дзякуючы сваёй благой якасьці. Нашы гусі не падыходзяць да экспорту, з прычыны дробнасьці іх пароды. На гэтыя галіны жывёлаводства і птушніцтва трэба зьвярнуць больш увагі.

Цяпер адносна экспорту прамысловых вырабаў. Мы апрача лесаматар'ялаў нічога ня вывозім, а між тым мы маглі-б вывозіць такія прадметы, як крухмал і патаку, маглі-б пашырыць вываз шпігнарнай вытворчасьці. У пашырэньні вывазу гэтых прадметаў ізноў такі маецца вялікая перашкода—нізкая якасьць і высокая цана. У гэтым годзе мы нават ільну не маглі вывезьці, дзякуючы вельмі нізкай якасьці. Чаму нам трэба павялічыць экспорт, я думаю, кожнаму зразумела. Бяз поўнага разьвіцьця экспорту мы ня зможам павялічыць імпорт. Нам нечым будзе аплаціць тое абсталяваньне прамысловасьці і сельска-гаспадарчыя машыны, якія мы вывозім з заграніцы.

У заключэньне, таварышы, я хачу сказаць пару слоў адносна вымаганьня вестак. Учора выступіў тав. Мар'ясін, ён, напэўна, і заўтра таксама выступіць. Я Мар'ясіна ведаю ўжо сем год, і ён за гэты час не прапусьціў ніводнага разу, ніводнага выпадку, каб ня выступіць і па поваду і бяз поваду. Ён казаў аб тым, што мы патрабуем вельмі

бо заграніцай, на міжнародных рынках цэны на лён нязвычайна нізкія. Вышэйшыя гатункі лёну расцэньваюцца ў 5р. 40 к., цана ў БССР такая-ж самая, але калі прыняць пад увагу выдаткі па апрацоўцы лёну, гандлёвыя выдаткі, транспортныя выдаткі, дык пры вывазе заграніцу атрымоўваецца страта 1 руб. 50 кап., 2 руб. на пуд. З аднаго боку, як быццам-бы нельга павялічаць цэны на лён, але з другога боку існуючыя загатоўчыя цэны прыводзяць да скарачэньня засеваў лёну. З прычыны гэтага, бязумоўна, павінна быць унесена магчыма хуткая зьмена ў гэта становішча.

1) Трэба ўсямерна зьнізіць цэны на хлеб у лёновадных раёнах. У мінулым годзе ў Полацкай, Віцебскай і іншых лёнаводніцкіх раёнах пуд хлеба каштаваў 2-3 руб. Пры высокіх цэнах на хлеб селянін ня будзе сеяць лёну.

2) Мы лічым таксама, што трэба пайсьці на некаторае павышэньне цэн на лён, давёўшы іх, па крайняй меры, да цэн 1924-25 г.

Чаго мы дасяглі ў гэтым у цяперашні час? 1) у сэнсе зьніжэньня цэн на хлеб мы маем пералом. Мы даём там хлеб па больш таннай цане (у два разы таней, чым летась) і 2) таксама ўжо мы павялічылі цэны на льняное семя на 23 проц. і на лён на 7 проц.

Аднымі мерапрыемствамі па пашырэньню пасеўнае плошчы лёну і па палепшаньню цэн мы не дасягнем вынікаў, калі ня будзем разьвіваць прамысловасьці па апрацоўцы лёну на мясцох,—іменна, першапачатковую апрацоўку на ільнатрапальных пунктах, бо толькі тады селянін атрымае выгадную цану, калі ён будзе мець магчымасьць прывезьці на дзяржаўны ці кооперацыйны завод апрацаваць лён, а калі ён павязе лён у сырам выглядзе, тады селянін траціць усе сьлюкі гэтага лёну. Пагэтаму пытаньне аб ільнатрапальных пунктах мае асабліва вялікае значэньне. між тым, што мы маем у гэтых адносінах? Ня гледзячы на невялікія сродкі, якія былі адпушчаны па лініі Наркамфіну, яны ня выкарыстаны нашаю сельска-гаспадарчаю кооперацыяй па пабудове ільнатрапальных пунктаў. Такое становішча яшчэ больш пагоршвае пытаньне. Пытаньне аб якасьці ільну набывае вялікае значэньне, таму што якасьць ільну, якую мы мелі ў гэтым годзе, не дае магчымасьці вывозіць лён заграніцу. Наш лён цяпер ідзе пад 11 альбо 12 нумарам, а мы павінны выводзіць ня ніжэй 14 альбо 15 нумара. Вось гэта яшчэ больш пагоршвае палажэньне, і нам трэба зьвярнуць асаблівую ўвагу ня толькі на выроўніваньне цэн, але таксама і на якасьць лёну, галоўным чынам, паляпшэньнем пасяўнога матар'ялу і на яго апрацоўку.

Цяпер я перайду да нашага замежнага гандлю. Наогул, наш замежны гандаль з году ў год пашыраецца, хоць процант яго адстае ад росту нашага таваразвароту. Гэта тлумачыцца ростам унутранога спажываньня. Калі ў 1923-24 г. экспортавалі ўсяго на 2.000.000 р., дык у мінулым годзе выяўляўся гэты экспорт у разьмеры 6.500.000 р. і ў гэтым годзе плян зложаны на 9.900.000 р. Па лініі імпорту таксама назіраецца рост: у 1923-24 г. аа 1.700.000 р., 1925-26—4.600.000 р. Як бачыце, экспорт і імпорт з году ў год расьце, прычым, мы тут маем вось якія характэрнасьці: 1) замежны гандаль Беларусі мае актыўнае сальдо, гэтае актыўнае сальдо, павялічэньне вывазу над увозам, выяўляецца з 8 проц. у 1923-24 г. 21 проц. і 36 проц. і ў 1924-25 г.—36 проц. Па лініі імпорту ў нас назіраецца характэрная зьява,—імпорт мяняецца з году ў год. Калі раней мы ўвозілі прадметы шырокага ўжытку, дык цяпер прадметы шырокага ўжытку займаюць найменшы процант, у нас увесь імпорт ідзе па лініі абсталяваньня прамысло-

ўважліва прыгледзецца да гэтай часткі нашай працы. Апрача таго, таварышы, я хачу зрабіць некалькі заўваг і даць некалькі корэктыў тым цыфрам, якія былі прыведзены тав. Адамайцісам, каб у вас не засталося скажанага ўяўленьня аб працы спажывецкай коопэрацыі і яе значэньні на рынку.

Я, таварышы, хачу зьвярнуць увагу на тое, што спажывецкая коопэрацыя за апошнія два гады з параўнаўча невялікай сыстэмы ў сучасны момант вырасла і стала адным з асноўных тавараправодных каналаў нашага краю.

Нашы звароты за апошнія два гады даюць наступныя лічбы: мы ў 1923-24 годзе зрабілі на 31.000.000. руб. зваротаў, у 1924-25 годзе на 68.000.000 руб. і ў 1925-26 г.—на 128.000.000 руб. Вы бачыце, таварышы, што рост спажывецкай коопэрацыі на рынку з году ў год дае 100 проц. узросту. Я зварачваю вашу ўвагу на тое, што гэты рост спажывецкай коопэрацыі ідзе ня толькі за лік росту нашых з вамі асноўных патрэб, ня толькі за лік нашай народнай гаспадаркі, але і за лік пазыцыі прыватнага капіталу. Наша ўдзельная вага за апошнія два гады вырасла з 22-23 проц. да 40% у гэтым годзе. Гэта ў валовым звароце. У розьніцы, як мне далі аб гэтым даведку, у маім апараце (я яе не пасьпеў праверыць) у гэтым годзе ў Беларусі мы займаем 53 проц. Мы прадалі спажыўцу—рабочаму і селяніну—чыстых тавараў на суму 71.000.000 руб. Я зварачаю вашу ўвагу на тое, што гэтая лічба 71 мільён рублёў-тавараў, пераданых непасрэдна селяніну, ёсьць наш чысты зварот; гэта лічба даволі вялікая ў зваротах таго бюджэту, які мае ў нашай Рэспубліцы рабочы і селянін.

Мы павінны (гэта наша задача) расьці і далей, расьці такім чынам, каб ня толькі не адставаць ад тэмпу росту заработнай платы, ня толькі не адставаць ад росту тых магчымасьцяй і пакупных здольнасьцяй, якія выяўляюцца ў селяніна, але нам трэба ў будучым расьці аднача сна і за лік прыватнага капіталу. Трэба яго дабіваць канчаткова, каб дайсьці да такога становішча, пры якім прыватны капітал перастане ў нас на рынку граць галоўную ролю, перастане пагражаць нормальнаму разьвіцьцю нашага таваразвароту.

Мы павінны будзем дабіцца з наступнага году агульнага таваразвароту ў нашай сыстэме ў 160 мільёнаў руб.—гэта на тэрыторыі ня ўзбуйненай Беларусі, бяз Гомельшчыны і Рэчыцы. А калі-б мы дабавілі гэтыя дзьве акругі, якія да нас цяпер далучаны, дык агульны валавы зварот спажывецкай коопэрацыі ў 1926-27 годзе будзе роўны 200 мільёнам руб.

Такім чынам, таварышы, я перш усяго зварачваю вашу ўвагу на тое, што спажывецкая коопэрацыя зьяўляецца цяпер аграмаднай растучай сілай на нашым рынку, і ад таго, як будзе ісьці нормальны ход, нормальная работа гэтае організацыі, залежыць агульнае становішча нашага таваразвароту ў краіне.

Але мы, таварышы, зрабілі-б вельмі мала, калі-б расьлі толькі, як гандлёвая організацыя, калі-б расьлі толькі нашы звароты і зусім не расло коопэраваньне насельніцтва, бо ў асноўным коопэрацыя—грамадзкая організацыя, організацыя, утвораная самым спажыўцом—рабочым і селянам. А таму, наколькі актыўна, наколькі моцна ўцягнена ў нашу сыстэму коопэрацыі рабоча-сялянская маса, можна судзіць аб той грамадзкай вышыні становішча, на якой знаходзіцца коопэрацыя ў нашай Рэспубліцы.

Я вам дам некалькі лічбаў. Яны, на жаль, разыйдуцца з лічбамі тав. Адамайціса, з тэй прычыны, што ён прывёў лічбы на 1-га кастрычніка, а я магу даць лічбы на 1-га студзеня. Коопэраваньне сялян-

многа вестак. Разумеецца, трэба весьці барацьбу з тым, каб не вымагалі лішніх вестак, але пад гэтым відам утвараюць дэмагогію і не даюць ніякіх вестак. А вы-ж хочаце, каб Наркамгандлю сігналізаваў аб усялякіх перашкодах: як ідзе загатоўка пянькі, мяса, збожжа. Адкуль-жа мы будзем усё гэта ведаць, калі вы нам ня будзеце даваць вестак? (Голас з месца: Існуе ЦСУ). ЦСУ для опэрацыйнай работы ня можа быць у дастатнай мэры выкарыстана і мае больш значэньня для наступнага вывучэньня.

Мы ня можам кіравацца ў опэрацыйнай працы весткамі ЦСУ у поўнай меры. Нам трэба мець опэрацыйныя весткі, а іх мы не атрымліваем. Я лічу, што калі мы павінны змагацца з лішняй справаздачнасьцю, дык нельга пад кутом зроку лішняй справаздачнасьці спыніць усялякую справаздачнасьць. Дзеля гэтага я лічу, што нельга рысаваць справу так, што вось Наркамгандлю вымагае такія весткі, якія выклікаюць неабходнасьць стварэньня асобных штатаў. Я, паміж іншым, прагледзіў гэты матар'ял. Ці патрэбен ён, ці не? Бязумоўна, патрэбен для распрацоўкі адпаведнага пытаньня і прадстаўленьня гэтых матар'ялаў у Дзяржплян. Прычым, вось той адказ, які дае Гумовы трэст, уся справаздача якога зьмяшчаецца на маленечкай паперцы. Так што нечага казаць, нібыта, трэба прадстаўляць колёсальныя табліцы і справаздачы. Патрабуюцца самыя мінімальныя весткі, але бяз гэтых вестак нельга абыйсьціся для таго, каб рэгуляваць рынак і тавараварот. Гэтыя весткі можна ўпросьціць і скараціць, але зусім не даваць іх нельга.

У заключэньне я хацеў яшчэ адзначыць тое што, нам трэба зьвяртаць больш увагі на пытаньні рэгуляваньня. Мы пытаньнямі рэгуляваньня дагэтуль займаліся ад выпадку да выпадку, але ня мелі такога становішча, каб гэтымі пытаньнямі займацца systэматычна. Між тым, гандаль знаходзіцца ў такім становішчы, што бяз правільнага рэгуляваньня яго ня можа быць правільнага наладжваньня нашай прамысловасьці і нашай гаспадаркі. Я, таварышы, прачытаю маленькую вытрымку са слоў Уладзімера Ільліча, дзе сказана, якое значэньне ён прыдаваў гандлю: „Гандаль ёсьць адзіная магчымая экономічная сувязь паміж дзесяткамі мільёнаў дробных зямляўласьнікаў з буйнаю прамысловасьцю, а таксама ўдарны момант у гэтай галіне дзейнасьці (ў гандлі), аб якой ідзе гутарка, такім зьвяном зьяўляецца ажыўленьне ўнутранага гандлю, пры яе правільным дзяржаўным рэгуляваньні (кірунку). Гандаль—вось тое зьвяно ў гістарычным ланцугу падзей у пераходных формах нашага соцыялістычнага будаўніцтва 1921-22 г., за якое трэба ўсімі сіламі ўхапіцца нам, пролетарскай дзяржаўнай уладзе“. Вось як падыходзіў і як вучыў нас падыходзіць да пытаньня аб гандлі тав. Ленін. Дзеля гэтага я кажу, што нам трэба больш займацца гэтым пытаньнем. Тады ўсе тыя пытаньні, якія востра стаяць перад намі ў стасунку зьніжэньня цэн, у стасунку ўрэгуляваньня дзяржгандлю, а таксама і прыватнага, будуць лепей вырашацца, чымся вырашаюцца цяпер.

Старшыня: У парадку спрэчак слова даецца тав. Наўлянскаму. Я прапаную даць яму 30 мінут. Няма пярэчаньняў? Значыцца, пропозыцыя прымаецца.

Тав. Наўлянскі: Я, таварышы, хачу спыніць вашу ўвагу выключна на працы і на агульным становішчы асноўных зьвеньняў нашай тавараправоднае сеткі і на працы спажывецкай коопэрацыі. Я лічу гэта патрэбным таму, што зараз адносная вага і агульнае значэньне спажывецкай коопэрацыі ў правільным разьвіцьці таваравароту нашай краіны адыгрывае вялікую ролю. Дзеля гэтага нам трэба асабліва

Але, таварышы, я павінен зьвярнуць вашу ўвагу на тое, што мы павінны расьці і павінны рабіць тое, каб гэты рост ня быў бы толькі колькасным у справе коопэраваньня шырокіх рабоча-сялянскіх мас, а каб ён быў і якасным, і каб гэта якасьць адбівалася цалком і поўнасцю на нашай гаспадарчай і гандлёвай працы.

Вось, таварышы, я павінен тут падзяліцца з вамі тымі цяжкасьцямі, якія ў нас стаяць на шляху правядзеньня гэтае працы. Гэтыя цяжкасьці, перш за ўсё, фінансавага парадку. Я павінен, таварышы, давесьці да вашага ведама, што спажывецкая коопэрацыя Беларусі, якая рабіла і робіць за гэты год звароты звыш 120.000.000 руб., мае свайго ўласнага капіталу толькі 5.000.000 руб. З гэтых 5 мільёнаў добрая палова нашых сродкаў не ўваходзіць у гандлёвыя звароты. Гэта выклікала няўхільныя абставіны, бо мы маем разам з рабочай коопэрацыяй звыш 2.000 крам, якія трэба інвэнтарызаваць, якія трэба належным чынам абсталяваць, каб можна было ў іх гандляваць. Нам патрэбна мець цэлы шэраг такіх рэчаў, якія патрэбны на абсталяваньне і інвэнтарызацыю гандлю, якія воляй-няволяй забіраюць у нас частку зваротаў. Такім чынам, з гэтых 5 мільёнаў руб. спажывецкая коопэрацыя мае ў звароце 2,5—3 мільёны руб. Ня гледзячы на гэта, нашы звароты растуць, мы зрабілі зварот у 128 мнл. руб.

Я павінен, таварышы, тут зьвярнуць вашу ўвагу на тое, што калі спажывецкая коопэрацыя мае такія дасягненьні, калі мы здолелі дабіцца такіх вялікіх зваротаў і стаць такой вялізнай і рашаючай сілай на нашым рынку, дык гэта робіцца толькі таму, што мы працуем на дзяржаўныя грошы, на банкаўскія, на той крэдыт, які нам даваўся дзяржавай.

Але вось іменна ў гэтым самым месцы к сягонешняму дню мы мелі такое становішча, калі далейшы рост нашых абаротаў упіраўся ў неабходнасьць далейшага пашырэньня банкаўскага крэдыту, неабходнасьць вядзеньня разрахункаў з дзяржпрамысловасьцю. Я павінен сказаць, што за апошні год работы нашы разрахункі з дзяржпрамысловасьцю,—тыя ўмовы, на якіх мы купляем тавар для спажыўца—пагоршыліся ў шмат разоў. Там, дзе не плацілі гатоўкі, цяпер плата—30—50 проц., а там, дзе раней мелі крэдыты, плацілі 75 проц., у лепшым выпадку мелі 45 проц. Усё гэта прыводзіць да пэўнага фінансавага напружаньня ў нашай рабоце. Усё гэта ставіць пад пагрозу наш магчымы далейшы рост на рынку.

Я думаю, што дзяржаве было-б надта нявыгодна, у інтарэсах далейшага разьвіцьця нашых соцыялістычных элементаў краю, застанаўліваць, стабілізаваць, як кажуць пачужаземнаму, рост спажывецкай коопэрацыі, яе ўдзельную вагу на рынку. Нашы жаданьні пэўныя: трэба ўзяць цьвёрды, зусім разьлічаны курс на тое, каб узмацніць коопэрацыю на рынку, не паслабляючы тэмпу ні на адну хвіліну. Выходзячы з гэтай прадпасылкі, мы зможам дабіцца лепшых умоў для работы, і спажывецкая коопэрацыя справіцца з тымі задачамі, якія перад ёй стаяць.

Я павінен заўважыць на тое зло, якое яшчэ засталося ў коопэрацыі. Вы памятаеце па мінулым годзе, што спажывецкая коопэрацыя ня толькі ў Беларусі, але і ва ўсім Савецкім Саюзе мела вялікую балячку, надзвычайны гнойнік—пакражы і растраты. Вы памятаеце немагчымыя лічбы іх у параўнаўча невялікай рэспубліцы. Гэтыя растраты раўняліся 250.000 рублям. Рашучымі мерамі, якія былі прыняты партыяй і ўладай для ліквідацыі і лёкалізацыі гэтага зла, якое можа ў корані зьнішчыць работу Беларусі, я павінен канстатаваць, мы дабіліся значных посьпехаў. Але і гэтыя значныя посьпехі не павінны і ня

скіх гаспадарак у нас ішло такім чынам: у 1923-24 г.—173.000 сялянскіх гаспадарак, у 1924-25 г.—273.000 сялянскіх гаспадарак, а ў 1926-27 г. мы абавязаліся па контрольных лічбах коопэраваць 350.000 сялянскіх гаспадарак. У процантным вылічэньні гэта будзе складаць на 1-ае студзеня 1927 г. 39 проц. коопэраваных сялянскіх гаспадарак. Тая дырэктыва, якая была дадзена нам,—коопэраваць к 1-му студзеня 40 проц. сялянскіх гаспадарак,—як бачыце, выканана амаль на 100 проц.

Аб нашай рабочай коопэрацыі. Рост лічбы членаў профсаюзаў характарызуецца наступнымі лічбамі: у 1924-25 г.—52.000 коопэраваных членаў профсаюзаў, у 1925-26 г.—65.000. Мы думалі па нашых контрольных лічбах коопэраваць 83.000 членаў профсаюзаў. Лічба ў процантных адносінах, якую назваў тав. Адамайціс, прыблізна правільна: мы не абхвацілі яшчэ амаль 35 проц. членаў профсаюзаў.

У чым тут справа, дзе тут асноўная замінка, якая перашкаджае нам наладзіць коопэраваньне членаў профсаюзаў? Я павінен вам растлумачыць гэту лічбу, каб яна была зразумела. Я павінен вам сказаць, таварышы, што лічба членаў профсаюзаў не зьяўляецца велічынёю стабільнай, пастаяннай. У нас члены профсаюзаў растуць штогодна, і нам трэба ў рабочую коопэрацыю ў справе коопэраваньня гуляць у дагонкі. Нам трэба пасьпець коопэраваць усіх, хто ізноў уступіў у профсаюзы, і, апрача таго, ісьці далей. Гэта рабіць, на жаль, ня так лёгка, як мы думалі; на гэта ёсьць цэлы шэраг прычын і ў прыватнасьці тое, што ў нас ёсьць шмат такіх профсаюзаў, дзе і матка, і жонка, і муж, і дачка—адным словам некалькі членаў сям'і—зьяўляюцца іх членамі.

І ня так лёгка дабіцца таго, каб у аднэй сям'і тры члены профсаюзу мелі тры кніжкі ў коопэрацыі. Гэта вельмі цяжка і вельмі накладна для бюджэту рабочага.

Але гэтае некаторае адставаньне ўжо ня так страшна, як вам магло-б паказацца, і мы ў далейшым будзем браць курс на коопэраваньне ўсіх членаў профсаюзаў.

Вось тыя задачы, якія мы ставім перад сабой. Мы хочам аналёгічна з гэтым вырасьці і яшчэ ў адным пытаньні, якое ў нас моцна ўстае і на якое мы, пачынаючы з гэтага месяца, зьвярнулі вельмі вялікую ўвагу,—гэта на пытаньне аб зборы нашых паявых капіталаў.

Я павінен вам заявіць, таварышы, што спажывецкая коопэрацыя на Беларусі ні па ўдзельнай вазе на рынку, ні па агульным ліку коопэраваных сялянскіх гаспадарак і членаў профсаюзаў не адстае ад сярэдніх лічбаў Савецкага Саюзу. Адзіная лічба, у якой мы адстаем, на наш вялікі жаль, гэта лічба сярэдняга паю, унесенага пайшчыкам у коопэрацыю. У адносінах рабочай коопэрацыі справа стаіць яшчэ адносна добра. Мы цяпер маем больш 4 руб. (4 руб. ці 4 і некалькі капеек) сярэдні паявы ўзнос у коопэрацыю. У сельскай коопэрацыі справа трохі горш: тут мы бяз некалькіх капеек маем 2 руб. ў сярэднім. Гэта, таварышы, вельмі нізка, гэта ніжэй, чым сярэдняя лічба па Савецкім Саюзе. І вось, гэту хібу нам абавязкова і ў што-б то ні стала ў гэтым годзе трэба паправіць.

Мы па контрольных лічбах па сельскай сетцы к 1-му кастрычніка думаем дабіцца сярэдняга ўзносу на пайшчыкаў 3 руб. 90 кап. Я думаю, што тымі агульнымі сіламі, якія будуць прыложаны да пытаньня разьвіцьця і нормальнай пастаноўкі коопэрацыйнай працы і партыяй, і профсаюзамі, і ўрадам, нам з гэтымі асноўнымі задачамі справіцца ўдасца.

тавараў ёсьць і павялічэньне гуртовых цэн. Ну, а калі гуртовыя цэны будуць расьці, дык раздробныя цэны, калі ня будуць расьці, дык не пакажуць зьніжэньня. Дзеля гэтага ў пытаньні бюджэтнага набору, які цытаваў тав. Адамайціс, трэба заўсёды ўважліва глядзець, ці павялічэньне або зьніжэньне цэн залежыць ад розьніцы або зьяўляецца вынікам павялічэньня гуртовай цаны, якая ад коопэрацыі не залежыць, бо яна зьяўляецца толькі перадатачным зьвяном. У адносінах апарату я ня ведаю, адкуль тав. Адамайціс узяў прыведзеныя ім цыфры. (А д а м а й ц і с з м е с ц а—З вашага адказу). Я такой статыстыкай не займаўся, гэтага падрахунку ня вёў. Дапусьцім, што гэта так. Цяпер я вам запрапаную заняцца больш правільнай, для ацэнкі рэчаў, арытмэтыкай. Дапусьцім, што гандлёвы апарат каштуе 3-4 мільёны. Які гэта будзе процант; тав. Адамайціс, у адносінах да абароту 128 мільёнаў? Гэта будзе 3 проц. Так вы, т. Адамайціс, і гаварэце, што апарат гандлёвы каштуе 3 проц. Але на што такія вялізныя цыфры, якія вы прыводзіце, каго вы хочаце імі напалохаць? Вы напалохаеце толькі таго, хто нічога не разумее і ні ў чым не разьбіраецца. Так нельга ставіць пытаньне. Трэба сказаць ясна, што гандлёвы апарат каштуе 3 проц. ад звароту. (А д а м а й ц і с з м е й с ц а Болей). Ня трэба выстаўляць, тав. Адамайціс, зусім няправільную акалічнасьць, параўноўваць кошт нашага апарату, у паасобку зарплату, з прыватным гандляром. Тав. Адамайціс, прыватны гандляр гандлюе са сваёй жонкай, дачкой і сынам, і ў начы замест стоража сам выходзіць паглядзець што чуваць, а ў нас апарат і зарплата расьце і соцыяльная страхоўка павінна быць заплачана, і нагрузка ёсьць на гэтую зарплату.

Давайце, скароцім штаты, давайце, пазбавім нашу коопэрацыю ўсялякага апарату. Гэтым мы паменшым цэны на тры процанты, але што-ж было-б, калі-б у савецкай дзяржаве коопэрацыя і прыватнік працавалі ў аднальковых умовах? Я баюся, што тады нам ня прышлося-б ускладаць такіх вялікіх задач на коопэрацыю. Я думаю, што наша супольная задача—паставіць коопэрацыю ў такія ўмовы працы, пры якіх рабочы і селянін, які ніколі ня быў гандляром, змог-бы конкураваць з гэтым прыватным гмндляром, а гэтую акалічнасьць мы на вёсцы маем, бо мы выбіраем селяніна, які ніколі ня быў гандляром. Гандляра мы ніколі не выбіраем у коопэратывы. Мы саджаем таварыша, які нічым, апрача сельскай гаспадаркі, не займаўся. Вось чаму мы і кажам, што калі часам гэты працаўнік памыляецца, дык гэта яму можна выбачыць, бо ён ніколі гандляром ня быў, ніколі гэтай справай не займаўся.

Для нас з вамі аксыома, што коопэрацыя павінна знаходзіцца ў асобным прывілегіяваным становішчы ў адносінах да прыватніка. Я думаю, што ў нас з вамі па гэтаму поваду ня будзе спрэчак. І калі мы хвалім прыватніка за яго так званую гнуткасьць, якую тутака пахваляў тав. Адамайціс, і за іншыя якасьці, дык гэтая гнуткасьць прыватнага гандляра,—гэта ёсьць абважка, гэта ашуканства, гэта фальсыфікацыя тавару, гэта ўсё тое, што мы грунтоўна выганяем з свае коопэрацыі, гэта ўсё тое, што супярэчыць правільнай організацыі па забясьпечаньні спажыўца. На гэтакую гнуткасьць не пасылайце нас, бо гэтая гнуткасьць ёсьць нядобрая гнуткасьць, фальсыфікаваная гнуткасьць. (А д а м а й ц і с:—За гэта перадаем суду). Я гатоў падлічыць, што прыватных гандляроў было перададзена менш у суд.

Цяпер адносна ўпарадкаваньня зарплаты. Тут ёсьць некаторыя моманты, якія трэба тут-жа ўявіць. Вось, напрыклад, вазьмеце гор. Менск. Тут вось сядзіць тав. Яцкевіч, і я хачу паскардзіцца на тое

могуць нас парадаваць, бо мы, па тых канчатковых зьвестках, якія цепер маем за 1925-26 год, хоць ня мелі растрат у 250.000, але ўсё такі на 55—60 тысяч рублёў іх было. Значыць, таварышы, мы моцна зашчамілі хвост растратчыкам і зладзеям грамадзянскай маемасьці і цэннасьцяй, але мы не дабіліся іх поўнага зьнішчэньня. Мы стаім перад пэўнай задачай—неаслабляць ні на хвіліну, ні на іёту барацьбы з крадзяжамі і растратамі. Мы маем цэлы шэраг дасягненьняў у змаганьні з гэтым злом. Мы маем шмат лепшы склад кіраўніцтва, узрослую актыўнасьць самога насельніцтва,—пайшчыкаў коопэрацыі,—і, дзякуючы гэтаму, як паказала практыка гэтага году, мы маем магчымасьць растратчыкаў і зладзеяў у часе,—праўда, ня зусім у час,—прынамсі зараз-жа пасьля крадзяжу, знаходзіць і выяўляць. Я лічу, што гэта вельмі добра, бо год таму назад мы ня ведалі, якім шляхам, якім спосабам выявіць злачынцаў і папярэдзіць гэтую заразу. Цяпер удаецца часткай папераджаць злачынствы, частку зладзеяў выяўляць безадкладна пасьля таго, як злачынства зроблена. Калі-б усё яшчэ не некаторая павольнасьць нашых судовых органаў, калі-б не некаторая мяккасьць у адносінах рэпрэсыўных мерапрыемстваў да растратчыкаў, я сьцьвярджаю, што мы мелі-б яшчэ большыя і лепшыя вынікі.

Я думаю, што к наступнаму году нам удасца перад вамі, таварышы, выступіць з лічбамі, якія будуць гаварыць аб тым, што гэтыя раскраданьні і растраты спынены. Я думаю, што нам удасца цэлым шэрагам мерапрыемстваў, якія цяпер у гэтым годзе разьвінуты, гэтага з посьпехам дабіцца.

Цяпер, таварышы, яшчэ адна вялікая, цяжкая, складаная справа, якую мы выконвалі да гэтага часу і якую нам з усёй энэргіяй і рашучасьцю прыдзецца выконваць далей. Я кажу аб зьніжэньні цэн. Я павінен зьвярнуць вашу ўвагу на тое, што ўсё такі некаторыя посьпехі мы маем. На гэтыя посьпехі зусім забывацца, і заплюшчваць вочы на іх ня трэба, бо гэта будзе блытаць правільную пастаноўку і правільную позыцыю ў гэтым пытаньні.

Я, таварышы, павінен далучыцца да т. Адамайціса ў адным пытаньні, гэта аб тым, што вынікі яшчэ невыстарчаючыя, што трэба ісьці далей па лініі іх палепшаньня. Я толькі хацеў зьвярнуць вашу ўвагу на тое, што мы ў гэтай працы стаім перад цэлым шэрагам перашкод. Я спынюся на тых цыфрах, якія вам прыводзіў тав. Адамайціс. Гэтыя цыфры, якія характарызуюць зьніжэньне цэн,—невялікія, але трэба зусім ясна сказаць, што гэтыя цыфры будуць мець для нас вялікае значэньне, калі мы прымем пад увагу некаторыя акалічнасьці, а іменна тое, што нам удалося гэтага невялікага, маленькага зьніжэньня дасягнуць, што нам удалося зусім спыніць рост цэн па цэлым шэрагу груп, што нам удалося дасягнуць па цэлым шэрагу тавараў зьніжэньня цэн, нават, ня гледзячы на павышэньне тарыфу, акцызу і падаткаў. Гэта значыць, што калі-б ня было гэтых трох акалічнасьцяй, дык эфэкт зьніжэньня цэн быў-бы вышэйшы і большы. Я павінен давесьці да вашага ведама хоць-бы такія прыклады, як тое, што акцыз на махорку павысіў цану на гэтую махорку на 10 проц., што тарыф на соль павысіў цану на соль на вельмі многа процантаў, акцыз на галёшы павысіў цаны на іх на 3,2 проц. або на 2,3 проц. Аднак, нам удаецца, ня гледзячы на гэта, па цэлым шэрагу тавараў ня толькі не павышаць цаны, але і памяншаць. Гэта, зразумела, не гаворыць за тое, што іх ня трэба будзе памяншаць далей. Аб гэтым мы з вамі будзем казаць далей. (З месца: Усё казаць). Але. Але мы маем цэлы шэрагі іншых акалічнасьцяй, якія таксама трэба прымаць пад увагу і на якія таксама ня трэба заплюшчваць вачэй. У нас па цэлым шэрагу

цяжкае становішча, у якое папала коопэрацыя ў Менску. Нам трэба палепшыць комунальны фонд, паправіць нашы кватэрныя справы і ў выніку Менскі ЦРК, у магазынах якога вы купляеце тавары, плаціць у месяц 8-9 руб. за кв. сажань. Скажэце, гэта не лажыцца цяжарам на тавары? Вядома, лажыцца. І вось, калі мы суму гэтых складанак плюс банкаўскія проценты, якія мы плацім,—бо мы ня маем сваіх грошай,—будзем аблічваць, дык мы будзем больш асьцярожны ў сваіх вывадах. (Яцкевіч з мейсца: Вы палучаеце 25 проц. скідкі). Дзякую вам тав. Яцкевіч. Мы вам вельмі ўдзячны за гэта. (Сьмех). Я думаю, што ў гэтым пытаньні ў нас павінна быць адна позыцыя. Я, таварышы, вельмі хацеў-бы, каб некаторыя з вас, асабліва тыя, хто працуе на вёсцы, разьехаўшыся,—прымаючы пад увагу ўсю тую важнасьць работы, усю тую неабходнасьць зьніжэньня цэн, задача якое зараз стаіць перад коопэрацыяй,—каб вы блізка падышлі да нашай коопэрацыі. Падыйдзіце блізка да нашай коопэрацыі і зрабеце выняцьце ўсяго лішняго з яе выдаткаў. Але я прашу вас аб адным,—не рабеце таго, каб коопэрацыя гандлявала з убыткам. Няпраў т. Адамайціс, калі ён кажа, што коопэрацыя мае вельмі вялікія прыбыткі, што гэтых прыбыткаў у коопэрацыі не павінна быць. Таварышы, нормальнае накапленьне павінна быць; бяз прыбыткаў мы ня можам працаваць. (Адамайціс з мейсца: Якім-жа павінен быць гэты прыбытак?).

Тав. Адамайціс, давайце з вамі дагаворымся. Вы-ж ведаеце, што з убыткам гандляваць няварта. З убыткам гандляваць вельмі лёгка. Мы можам пачаць гандляваць з убыткам і цераз поўгода прыйсьці да т. Чарвякова і сказаць: „Мы збанкрутавалі". Трэба выкінуць з апарату ўсе непатрэбнае, трэба паставіць коопэрацыю ў такія ўмовы, каб яна гандлявала бяз убытку з нормальным прыбыткам. Давайце ўстановім гэта нормальнае накапленьне. Калі мы пабудуем такую сыстэму работы, каб яна была найболей гнуткаю і рэнтабельнаю, каб яна магла гандляваць бяз убыткаў з нормальным накапленьнем, тады мы з вамі скажам, што наша задача ў асноўным выпаўнена.

Я прашу яшчэ аб адным — ня трэба зводзіць пытаньне цэн у нейкае апаратнае пытаньне. Давайце ўмовімся, што аднэй коопэрацыі, нават калі так стаяла-б пытаньне, гэта работа не пад сілу. Гэта вельмі вялікая політыка-грамадзкая задача. Я, да-рэчы кажучы, лічу, што гэта задача па зьніжэньню цэн будзе мець станоўчыя вынікі толькі тады, калі профэсыянальныя і грамадзкія організацыі прыдуць на дапамогу коопэрацыі. Я вельмі хацеў-бы, каб члены Сэсіі ЦВК, пасьля Сэсіі, у гэтым пытаньні з сваім аўторытэтам падышлі да работы нашае нізавое, нашае сярэдняе коопэрацыйнай організацыі і абмацалі гэтыя організацыі так, як умеюць мацаць рабочыя і сяляне ўсё лішняе і непатрэбнае ў савецкім апараце і зрабіць усё, што мы патрабуем ад коопэрацыі ў інтарэсах зьніжэньня цэн, у інтарэсах спажыўца.

Старшыня: Запісалася 25 чалавек. Спрэчкі будуць працягвацца заўтра. Сёньня прышлі прадстаўнікі розных саюзаў для таго, каб запрасіць усіх нас на жалобныя пасяджэньні, прысьвечаныя сьмерці В. І. Леніна. Вячэрняе пасяджэньне абвяшчаю зачыненым.

ня лёгка, і трэба згуртаваць усю ўвагу на гэтай галіна. Нашы цэрабкопы неахвотна бяруцца за гандаль мясам. Трэба падкрэсьліць шэраг дасягненьняў у гандлі мясам Белсельсаюзу. Трэба павялічыць нашу ўвагу па стварэньню апарату, па павялічэньню сродкаў і крэдытаваньня дзяржаўных і коопэрацыйных організацый па гандлю мясам. Але, таварышы, умацаваньне гандлёвых організацый без адпаведнае мэханізацыі гэтага гандлю ня можа прывесьці да патрэбных посьпехаў. Трэба таксама індустрыялізаваць нам гандаль, бо пакуль мы ня будзем мець халадзільнікаў, бэконных, каўбасных, консэрвных фабрык, да тае пары ня пойдзе нормальнае разьвіцьцё гандлю мясам. Сэсія павінна даць дырэктыву ў тым, каб больш увагі зьвярталася на разьвіцьцё гэтае справы.

Чаму, таварышы, мы павінны зьвярнуць асаблівую ўвагу на ўмацаваньне мяснога гандлю па лініі дзяржгандлю і коопэрацыі? Справа ў тым, што ў зьвязку з ростам сельскай гаспадаркі і з ростам у бок разьвіцьця жывёлаводзтва, без стварэньня адпаведнага рынку, бяз моцнай організацыі, мы можам апынуцца ў такім становішчы, што можна стыкнуцца з крызісам збыту. Ва ўсіх вобласьцях Саюзу ўзмацняюць жывёлаводзтва, а аб збыце ня думаюць. Была, бач, такая зьява ў 1924 г., калі фунт мяса каштаваў 5—7 кап. Гэта прывядзе к нерэнтабельнасьці гэтае галіны сельскае гаспадаркі і к упадку. Таму Наркамзем вядзе працу па ўзмацненьню жывёлаводзтва. Трэба ўнесьці паляпшэньне ў пераапрацоўку продуктаў, каб можна было іх збываць на рынку ня толькі саюзным, але і замежным.

Па лініі сельска-гаспадарчага сырцу перавага дзяржаўных організацый у галіне скураных загатовак забясьпечана, дзякуючы рэгулюючым мерапрыемствам. Прыватнаму гандляру адведзена другараднае месца. У асноўным мы маем недахват скуранога сырцу. Калі зараз мы задавальняем нашу прамысловасьць ва ўмовах Беларусі, дык па Саюзу адчуваецца вялізны недахват скуранога сырцу. Саматужная прамысловасьць БССР адчувае нястачу ў скураным сырцу. Калі саматужную прамысловасьць задаволіць скураным сырцом, дык трэба было-б усе дзяржаўныя фабрыкі зачыніць. Калі іх не зачыняем, а нагружаем, дык саматужная прамысловасьць ня мае чаго пераапрацоўваць. У агульным і цэлым пытаньні аб скураным сырцу маюць надзвычайна вялікае значэньне і яны зьвязаны з разьвіцьцём жывёлаводзтва і мяснога гандлю.

Па пытаньню аб лёне. Тав. Адамовіч падкрэсьліў, што гэта пытаньне мае асаблівае значэньне, бо па лініі разьвіцьця льнаводзтва, разьвіцьця тэхнічных культур мы можам падняць нашу сельскую гаспадарку. Коньюнктура, якая стварылася за апошні час, зьяўляецца няспрыяючай.

Калі ўзяць агульны індэкс цэн і індэкс лёну, дык маем такое становішча: калі ў 1924-25 г. сельска-гаспадарчыя тавары ўзяць за 100 проц., дык індэкс лёну складае 88 проц., а агульны таварны індэкс—118 проц. На 1-га студзеня 1927 году гэта становішча пагоршваецца. Калі ўзяць індэкс сельска-гаспадарчых тавараў за 100 проц., дык індэкс лёну будзе складаць 63 проц., агульна-таварны—108 проц., а прамыслова-таварны—116 проц. Гэта становішча стварылася таму, што плошчы засеву тэхнічных культур не павялічваюцца, а ў некаторых мясцох нават паніжаюцца. Які выхад з гэтага становішча? Па гэтым пытаньні ёсьць розныя думкі. Адны кажуць, што нельга павялічваць цану на лён таму, што калі мы павялічым цану на лён, дык павялічацца цэны прамысловых вырабаў, калі павялічым цэны на лён, дык будзе стратны экспорт яго за граніцу,